

Projeto	Criado Por	Data	Versão
ColabHUB	Daniel, Diego, Gustavo Martins, Gustavo Polcarpo e Leonardo	08/10/2025	1.0

Canvas Inicial

O projeto **ColabHUB** tem como proposta conectar desenvolvedores, empreendedores e empresas em um ambiente colaborativo, onde ideias podem se transformar em projetos reais. Esta primeira versão do Canvas apresenta a visão inicial do grupo, ainda sem validações externas.

Tabela 1: Modelo de negócio de uma plataforma para colaboração em projetos para desenvolvedores e entusiastas

Parceiros Chave	PROPOSTA DE VALOR	Relacionamento com Clientes
<ul style="list-style-type: none">• Empresas de Tecnologia• Provedores de Hospedagem	<ul style="list-style-type: none">• Networking• Conveniência• Colaboração• Estudo	<ul style="list-style-type: none">• Website• Redes Sociais• Aplicativo Móvel
Atividades Chave		Canais
<ul style="list-style-type: none">• Desenvolvimento da Plataforma• Promoção da Plataforma nos Canais• Busca por Parceiros		<ul style="list-style-type: none">• Google Adwords• Facebook Ads• Email Marketing• Afiliados (Influenciadores)• Social Orgânico• Blog
Recursos Chave		Segmentos de Clientes
<ul style="list-style-type: none">• Aquisição de Equipamentos• Equipe de desenvolvimento• Contratação de Servidor• Compra de Domínio• Verba para Marketing		<ul style="list-style-type: none">• Desenvolvedores• UI/UX Designers• Empreendedores• Startups
Estrutura de Custos		Fluxo de Receitas
<ul style="list-style-type: none">• Hospedagem• Domínio• Marketing• Manutenção• Serviços Externos (API de pagamentos, integração com repositórios)		<ul style="list-style-type: none">• Planos de Assinatura• Publicidade de Parceiros• Patrocinadores

Primeira Validação

Após uma conversa com um especialista técnico, foram identificados pontos de melhoria voltados à parte operacional e estrutural do projeto. Essa validação ajudou a ajustar os recursos e atividades principais para garantir a viabilidade do ColabHUB.

Tabela 2: Modelo de negócio de uma plataforma para colaboração em projetos para desenvolvedores e entusiastas

Parceiros Chave	PROPOSTA DE VALOR	Relacionamento com Clientes
<ul style="list-style-type: none">• Empresas de Tecnologia• Provedores de Hospedagem• Instituições de ensino.	<ul style="list-style-type: none">• Networking• Conveniência• Colaboração• Estudo• Simular o mercado de trabalho real.• Criação de Portfólio	<ul style="list-style-type: none">• Website• Redes Sociais• Aplicativo Móvel• Fórum interno para se comunicar dentro do projeto.
Atividades Chave		Canais
<ul style="list-style-type: none">• Desenvolvimento da Plataforma• Promoção da Plataforma nos Canais• Busca por Parceiros		<ul style="list-style-type: none">• Google Adwords• Facebook Ads• Email Marketing• Afiliados (Influenciadores)• Social Orgânico• Blog• Divulgar em lugares que desenvolvedores realmente usam como LinkedIn e Discord.
Recursos Chave		Segmentos de Clientes
<ul style="list-style-type: none">• Aquisição de Equipamentos• Equipe de desenvolvimento• Contratação de Servidor• Compra de Domínio• Verba para Marketing• Coordenador para orientar e direcionar o marketing• Iniciar utilizando serviços gratuitos ou baratos, como Vercel		<ul style="list-style-type: none">• Desenvolvedores• UI/UX Designers• Empreendedores• Startups• Behance, plataforma para encontrar portfólios• Começar focando em desenvolvedores por já haver um conexões com esta área.
Estrutura de Custos		Fluxo de Receitas
<ul style="list-style-type: none">• Hospedagem• Domínio• Marketing• Manutenção• Serviços Externos (API de pagamentos, integração com repositórios)• Monday, plataforma para gerenciar custos e organizar o fluxo de trabalho.		<ul style="list-style-type: none">• Planos de Assinatura• Publicidade de Parceiros• Patrocinadores• Consultoria de especialistas da área para auxiliar no projeto.

Legenda:

Vermelho = Primeira validação

Segunda Validação

Após a análise de um especialista com uma visão mais comercial, foram feitas melhorias no posicionamento do ColabHUB, focando em estratégias de mercado, atração de público e sustentabilidade financeira.

Tabela 3: Modelo de negócio de uma plataforma para colaboração em projetos para desenvolvedores e entusiastas

Parceiros Chave	PROPOSTA DE VALOR	Relacionamento com Clientes
<ul style="list-style-type: none">• Empresas de Tecnologia• Provedores de Hospedagem• Instituições de ensino.• Plataforma de contratação.• Priorizar parcerias com empresas de tecnologia da região	<ul style="list-style-type: none">• Networking• Conveniência• Colaboração• Estudo• Simular o mercado de trabalho real.• Criação de Portfólio• Fomentar o trabalho em equipe.	<ul style="list-style-type: none">• Website• Redes Sociais• Aplicativo Móvel• Fórum interno para se comunicar dentro do projeto.• Criar formas de manter contato frequente e útil com usuários.
Atividades Chave		Canais
<ul style="list-style-type: none">• Desenvolvimento da Plataforma• Promoção da Plataforma nos Canais• Busca por Parceiros• Chat para comunicação interna.		<ul style="list-style-type: none">• Google Adwords• Facebook Ads• Email Marketing• Afiliados (Influenciadores)• Social Orgânico• Blog• Divulgar em lugares que desenvolvedores realmente usam como LinkedIn e Discord.• Comunidade do Whatsapp
Recursos Chave		Segmentos de Clientes
<ul style="list-style-type: none">• Aquisição de Equipamentos• Equipe de desenvolvimento• Contratação de Servidor• Compra de Domínio• Verba para Marketing• Coordenador para orientar e direcionar o marketing• Iniciar utilizando serviços gratuitos ou baratos, como Vercel• Contratação de gerente para orientar o crescimento da empresa.		<ul style="list-style-type: none">• Desenvolvedores• UI/UX Designers• Empreendedores• Startups• Behance, plataforma para encontrar portfólios• Começar focando em desenvolvedores por já haver um conexões com esta área.• Estudantes
Estrutura de Custos		Fluxo de Receitas
<ul style="list-style-type: none">• Hospedagem• Domínio• Marketing• Manutenção• Serviços Externos (API de pagamentos, integração com repositórios)• Monday, plataforma para gerenciar custos e organizar o fluxo de trabalho.• Métricas e acompanhamento.		<ul style="list-style-type: none">• Planos de Assinatura• Publicidade de Parceiros• Patrocinadores• Consultoria de especialistas da área para auxiliar no projeto.• Assinatura.• Limitar a quantidade de colaboradores em planos gratuitos

Legenda:

Vermelho = Primeira validação Azul = Segunda validação

Terceira Validação

Após a aplicação de uma pesquisa com o público-alvo, confirmou-se que o ColabHUB é um projeto relevante. Esta etapa consolidou as ideias anteriores e direcionou os próximos passos de acordo com o que o público mais valorizou.

Tabela 4: Modelo de negócio de uma plataforma para colaboração em projetos para desenvolvedores e entusiastas

Parceiros Chave	PROPOSTA DE VALOR	Relacionamento com Clientes
<ul style="list-style-type: none">• Empresas de Tecnologia• Provedores de Hospedagem• Instituições de ensino.• Plataforma de contratação.• Priorizar parcerias com empresas de tecnologia da região	<ul style="list-style-type: none">• Networking• Conveniência• Colaboração• Estudo• Simular o mercado de trabalho real.• Criação de Portfólio• Fomentar o trabalho em equipe.	<ul style="list-style-type: none">• Website• Redes Sociais• Aplicativo Móvel• Fórum interno para se comunicar dentro do projeto.• Criar formas de manter contato frequente e útil com usuários.
Atividades Chave		Canais
<ul style="list-style-type: none">• Desenvolvimento da Plataforma• Promoção da Plataforma nos Canais• Busca por Parceiros• Chat para comunicação interna.		<ul style="list-style-type: none">• Google Adwords• Facebook Ads• Email Marketing• Afiliados (Influenciadores)• Social Orgânico• Blog• Divulgar em lugares que desenvolvedores realmente usam como LinkedIn e Discord.• Comunidade do Whatsapp
Recursos Chave		Segmentos de Clientes
<ul style="list-style-type: none">• Aquisição de Equipamentos• Equipe de desenvolvimento• Contratação de Servidor• Compra de Domínio• Verba para Marketing• Coordenador para orientar e direcionar o marketing• Iniciar utilizando serviços gratuitos ou baratos, como Vercel• Contratação de gerente para orientar o crescimento da empresa.		<ul style="list-style-type: none">• Desenvolvedores• UI/UX Designers• Empreendedores• Startups• Behance, plataforma para encontrar portfólios• Começar focando em desenvolvedores por já haver um conexões com esta área.• Estudantes
Estrutura de Custos		Fluxo de Receitas
<ul style="list-style-type: none">• Hospedagem• Domínio• Marketing• Manutenção• Serviços Externos (API de pagamentos, integração com repositórios)• Monday, plataforma para gerenciar custos e organizar o fluxo de trabalho.• Métricas e acompanhamento.		<ul style="list-style-type: none">• Planos de Assinatura• Publicidade de Parceiros• Patrocinadores• Consultoria de especialistas da área para auxiliar no projeto.• Assinatura.• Limitar a quantidade de colaboradores em planos gratuitos

Legenda:

Vermelho = Primeira validação Azul = Segunda validação Verde = Terceira validação